

Consumatori Associati si occupa di ricerche e studi al fine di ridurre i costi dei servizi utilizzati dai consumatori.

L'Associazione, senza fini di lucro, è consulente della Commissione Europea per il progetto SEPA e per la implementazione dei rapporti tra gli utenti dei servizi finanziari e le banche.

In tale prospettiva è stato realizzato uno studio per verificare i benefici che deriverebbero agli utenti dei servizi di telefonia cellulare dalla riduzione delle tariffe di terminazione, cioè, i prezzi che gli operatori di telecomunicazioni pagano ai competitors per le telefonate effettuate dai propri clienti verso i rispettivi numeri mobili.

Partendo dal presupposto che l'Unione Europea ha come obiettivo di ridurre la tariffa dagli attuali 5,3 centesimi a 0,98 centesimi entro la fine del 2014 (e cioè entro tre anni), Consumatori Associati ha cercato di sviluppare nell'allegato studio quale sarebbe il risparmio per gli utenti finali.

Il risultato è sorprendente: la riduzione porterà ad un beneficio per i consumatori finali di 1 miliardo di euro all'anno.

In una tale situazione non solo risparmierebbero i consumatori ma anche gli operatori di telefonia mobile che, nel giro dei prossimi tre anni, tra costo delle frequenze e sviluppo della nuova tecnologia 4G, arriveranno a spendere 8 miliardi di euro.

Lo studio è stato effettuato con particolare rigore e sulla base dei dati forniti dalla AgCom per il 2011.

per informazioni



dal Lunedì al Venerdì dalle 9.00 alle 19.00

Studio sugli effetti di mercato della riduzione delle tariffe di terminazione mobile



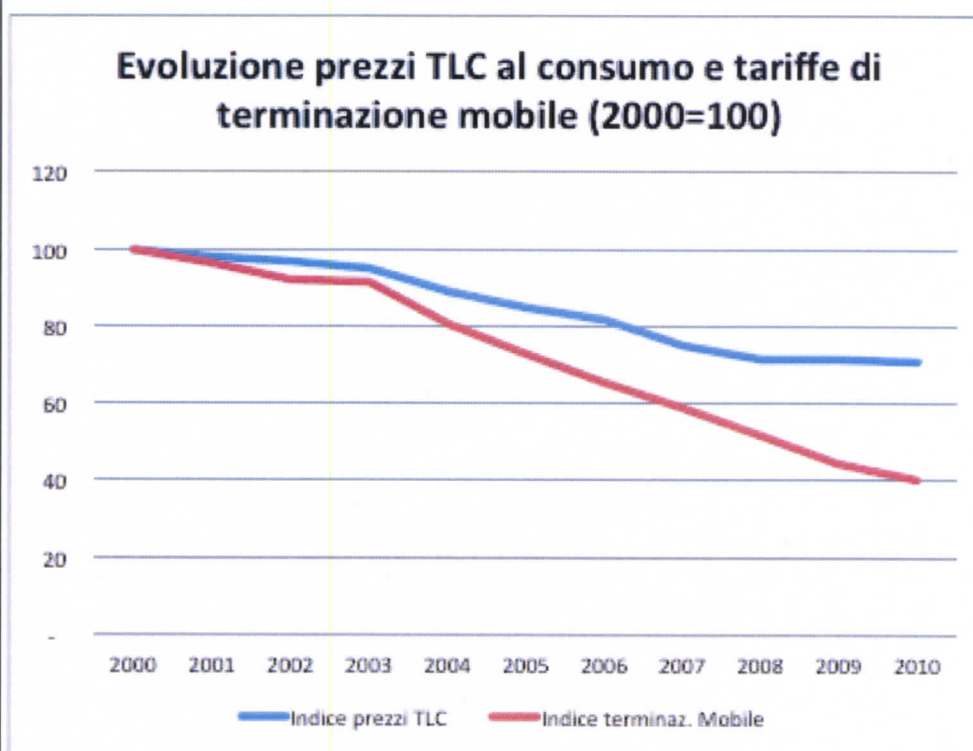
Un miliardo di buone ragioni

E' stimabile in circa 1 miliardo di euro all'anno il beneficio complessivo per i consumatori finali che potrebbe derivare da un intervento di riduzione della terminazione mobile. Tale stima, costruita a partire dai dati ufficiali pubblicati da AGCOM e da fonti degli operatori, è da considerarsi una proiezione preliminare, basata su specifiche assunzioni circa le possibili dinamiche competitive degli operatori stessi. Essa tuttavia consente di valutare l'ordine di grandezza degli effetti ottenibili da un intervento sulle tariffe. Nell'attuale difficile situazione macroeconomica, si tratterebbe di un significativo impatto sul bilancio familiare degli italiani, distribuito capillarmente su oltre 50 milioni di utenti che ormai da anni hanno fatto entrare la telefonia cellulare nel novero dei "beni di prima necessità" con valenza non solo sociale, ma anche economica, e con consolidati impatti sulla produttività del lavoro e quindi sulla possibilità di costituire un contributo al rilancio della crescita del Paese.

Vediamo sinteticamente i numeri: i volumi di terminazione *off-net* delle chiamate su telefonia mobile sono stabilmente

sopra i 40 miliardi di minuti all'anno (fonte: AGCOM, 2011). Per ogni centesimo di euro al minuto di riduzione delle tariffe massime di terminazione, quindi, gli operatori vedrebbero ridurre i loro costi di interconnessione di circa 400 milioni di euro. Sulla base dei trend storici degli ultimi 10 anni, è possibile stimare che tali minori costi verrebbero trasformati dai gestori in minori prezzi per i clienti finali in ragione di una percentuale media ponderata di almeno il 50%, che diventa del 60-70% se prendiamo in considerazione lo specifico segmento del traffico voce verso numerazioni mobili. Infatti se compariamo (Grafico 1) gli andamenti dei numeri indice dei prezzi medi dei servizi di telecomunicazioni con quelli delle tariffe di terminazione nel periodo 2000-2010 (utilizzando come base l'anno 2000 uguale a 100), notiamo che l'andamento discendente dei secondi, grazie all'opera di supervisione dell'AGCOM, è stato accompagnato da una progressiva riduzione dei primi.

Grafico 1 – Evoluzione dei prezzi medi dei servizi di telecomunicazioni per i consumatori finali e delle tariffe di terminazione mobile (2000=100) (Fonte: elaborazione su dati AGCOM, 2011)

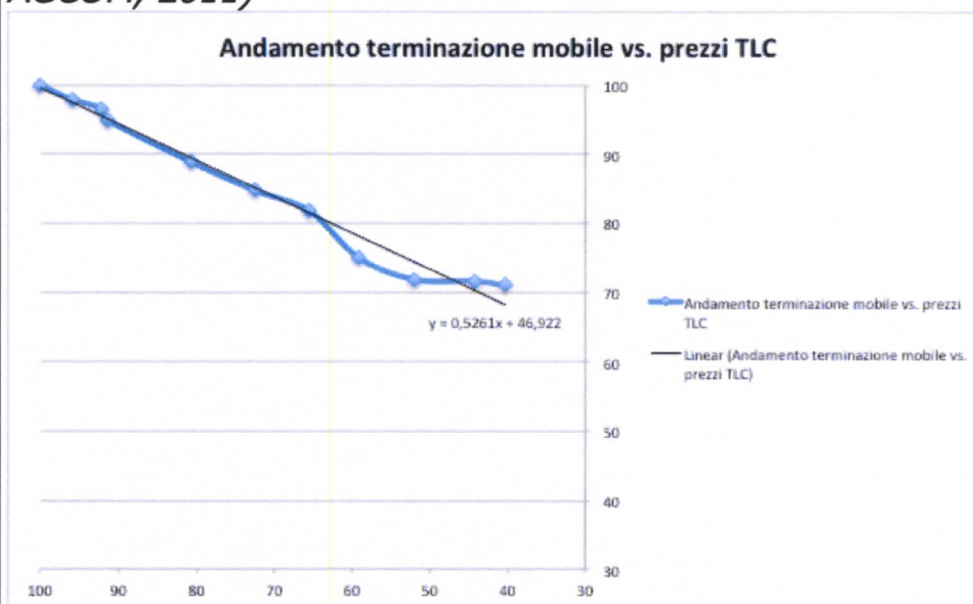


Per quanto non sia facile stabilire un rapporto di tipo strettamente deterministico tra i due fenomeni e generalizzabile in ogni tipo di contesto competitivo, è empiricamente provato che nel medio termine la riduzione delle tariffe di terminazione mobile impatta significativamente sui prezzi delle chiamate voce, e in generale ha un effetto positivo sul cosiddetto "consumer welfare", ovvero il beneficio per i consumatori finali.

Una stima sintetica di tale beneficio è ottenibile calcolando la proporzione nella quale la riduzione delle tariffe di terminazione mobile si traduce nel tempo in minori prezzi dei servizi di telecomunicazione.

Come rappresentato del Grafico 2, l'interpolazione lineare dell'andamento dei numeri indice della terminazione mobile e dei prezzi TLC al consumo nel periodo 2000-2010, genera una retta con coefficiente di 0,5261.

Grafico 2 – Andamento terminazione mobile (asse orizzontale) rispetto ai prezzi TLC (asse verticale) (numeri indice, base 2000=100) (Fonte: elaborazione su dati AGCOM, 2011)



In termini estremamente semplificati, possiamo attenderci quindi che per ogni euro di minor spesa da parte degli operatori, circa la metà si traduca in risparmio per i consumatori. Il tutto ovviamente dipenderà dalle strategie competitive degli operatori fissi e mobili e dalle diverse propensioni al consumo e gradi di fedeltà delle rispettive basi clienti. Proiettando nell'immediato futuro i coefficienti

derivati dalle serie storiche degli ultimi 10 anni, un intervento dell'AGCOM in direzione di quanto più volte richiesto dalla Commissione Europea comporterebbe **un vantaggio per i consumatori stimabile tra i 200 e i 250 milioni di euro per ogni centesimo di euro riduzione delle tariffe di terminazione.**

Con gli attuali livelli delle tariffe di terminazione, che in Italia sono tra i più alti in Europa e che superano del 55% la media di un campione comparabile di nazioni europee, ci sarebbe spazio, senza la necessità di modificare l'attuale modello di terminazione e semplicemente allineandosi con i valori dei principali Paesi europei, per una riduzione di almeno 4 centesimi al minuto per tutti gli operatori. Tale riduzione comporterebbe un calo di costi complessivi per gli operatori di circa 1,6 miliardi di euro, che si tradurrebbe in un **prevedibile beneficio per i consumatori finali stimabile tra 800 milioni e 1 miliardo di euro.**

I benefici per il Paese e per la concorrenza

A tali benefici monetari immediati andrebbero associati altri benefici derivanti dall'evoluzione delle logiche di *pricing* degli operatori, che a ogni riduzione delle tariffe di terminazione fanno di prassi corrispondere un aumento delle proposte basate su piani tariffari "flat", consentendo quindi un incremento della propensione all'uso del servizio.

La riduzione ai minimi termini delle tariffe di interconnessione, eliminando gli intrinsecamente inefficienti schemi di interconnessione, i cui costi gli operatori tendono a trasferire attraverso i prezzi all'utente finale, consente di infatti semplificare e rendere più trasparente la struttura dei prezzi finali, e quindi in ultima analisi di ridurre il livello, a beneficio dei consumatori. Un basso costo dei servizi di terminazione, infatti, consente di massimizzare le cosiddette "call externalities", e crea le condizioni per un uso più efficiente delle reti esistenti. Infatti le tariffe di terminazione sono attualmente basate su criteri "traffic sensitive" (ovvero vengono normalmente fissate sulla base di un dato costo per ogni minuto di conversazione), spingendo quindi gli operatori a strutturare in analogo modo i propri prezzi retail. Questo si traduce in un'accresciuta attenzione dei consumatori alla frequenza e alla durata delle proprie chiamate, che, nel caso avvenga su reti di telecomunicazione non sature, e/o non specificamente "traffic sensitive", produce l'effetto indesiderato di ridurre il traffico potenziale a livelli non efficienti rispetto alla massimizzazione del beneficio per i consumatori.

La terminazione è un monopolio, e non può diventare un abuso

Ogni operatore è un monopolista naturale per il servizio di terminazione sulle proprie numerazioni. E ogni monopolio naturale va soggetto alla sorveglianza e all'azione di garanzia delle autorità pubbliche.

Ma non tutti i monopoli hanno di fatto lo stesso potere: chi controlla grandi quote di mercato può estrarre dalla sua posizione dominante un volume di rendite economiche che è molto maggiore rispetto ai concorrenti che gestiscono un decimo dei volumi di traffico.

Infatti il potere monopolistico sulla terminazione che ogni operatore possiede rispetto agli altri operatori sulla propria base clienti, e che ancora oggi può sfruttare i vantaggi di elevate tariffe di terminazione, consente di estrarre rendite proporzionali alla dimensione e alle caratteristiche di comportamento della base clienti stessa. Ciò è particolarmente penalizzante nel caso del mercato italiano, dove l'elevatissima saturazione tende a irrigidire le quote di mercato a favore degli incumbents storici, garantendo quindi loro una "rendita monopolistica" sulla terminazione verso la propria base clienti.

La giacchetta dell'arbitro

L'attuale regime di elevate tariffe di terminazione rende particolarmente critico il ruolo dell'arbitro-regolatore, che dispone di un enorme potere discrezionale nel distribuire le rendite monopolistiche tra gli operatori. In queste condizioni, è prevedibile che i giocatori più "grossi", che perderebbero molti dei loro storici vantaggi in un regime a basse tariffe di terminazione, siano portati a "tirare la giacchetta" dell'arbitro. Il passaggio a un modello a basse tariffe di terminazione consentirebbe di ridurre i rischi di soggettività dell'arbitraggio regolatorio.

Ciò è particolarmente vero nel caso italiano, laddove l'assenza di un chiaro e corretto "*glide path*" delle tariffe di terminazione rischia di ottenere risultati gravemente anticompetitivi. In generale, le esperienze internazionali mostrano che la riduzione delle tariffe di terminazione riduce anche la necessità di intervento regolatorio, in quanto affida la determinazione dei corretti livelli di prezzo dei servizi all'utilizzatore finale alla concorrenza tra operatori e in particolare i rapporti tra l'operatore e i propri clienti.